

Moral und MOTIVATION



Klaus Mathis,
Ordinarius für
Öffentliches Recht,
Recht der nachhaltigen
Wirtschaft und
Rechtsphilosophie,
Universität Luzern

Wenn wir eine Handlung für moralisch richtig halten, heisst das nicht immer, dass wir auch entsprechend handeln. Dies bedeutet einerseits zwar nicht, dass die Einsicht in die moralische Richtigkeit überhaupt kein Motivationsfaktor ist, eine enge Beziehung zwischen der moralischen Einsicht und dem Handeln besteht aber nicht. Andererseits wird das Problem noch dadurch verschärft, dass die moralischen Pflichten häufig den Neigungen gegenüberstehen, denen der Mensch folgt, wenn er sein Glück erreichen will.

Im Folgenden wird hauptsächlich am Beispiel des Umweltschutzes gezeigt, wie Menschen mittels Anreizen und sogenannter Stupser in ihrem Verhalten beeinflusst werden können, und welche Tücken damit verbunden sind.

ANREIZE

Verhaltenssteuerung durch Anreize setzt regelmässig bei den Preisen an, etwa durch Erhebung von Abgaben oder Gewährung von Subventionen, womit bestimmte Güter oder Aktivitäten verteuert oder verbilligt werden. Beispiele hierfür sind etwa die geplante und in der Volksabstimmung abgelehnte Flugticketabgabe oder die Subventionierung erneuerbarer Energien.

Anreize sind im Allgemeinen sehr wirksam, sie können jedoch in gewissen Fällen auch kontraproduktiv sein. Wenn der externe Eingriff als in dem Sinne kontrollierend empfunden wird, dass der Entscheidungsraum eingeschränkt wird, verdrängt dieser die intrinsische Motivation. Dieser Verdrängungseffekt könnte beispielsweise eintreten, wenn für Blutspenden finanzielle Anreize geschaffen würden. Menschen, die aus Hilfsbereitschaft kostenlos gespendet haben, könnten ihre intrinsische Motivation, Blut zu spenden, verlieren.



Man ist, was man isst.

Im Umweltbereich hat sich der Einsatz von Anreizen insbesondere auch durch die Schaffung von Niedrigkosten-Situationen als erfolgreich erwiesen. Die Grundidee dabei ist, dass das Verhalten am ehesten in Situationen beeinflusst werden kann, die mit geringen Kosten verbunden sind. Je weniger umweltfreundliches Verhalten kostet, desto leichter fällt es den Akteuren, ihre Umwelteinstellungen in ein entsprechendes Verhalten umzusetzen. Ein Beispiel dafür ist die Erleichterung der getrennten Entsorgung von Abfall und die Förderung des Recyclings bestimmter Stoffe wie Altpapier oder Altglas durch das Bereitstellen entsprechender Sammelstellen. Ökonomisch gesprochen fragen die Akteure dabei Umweltmoral genauso nach wie andere Güter: Je teurer moralisches Handeln ist, desto geringer ist die Chance, dass es effektiv in die Tat umgesetzt wird.

Allerdings kann umweltfreundliches Handeln in Niedrigkostensituationen auch als Feigenblatt benutzt werden, um umweltschädliches Verhalten in Hochkostensituationen zu rechtfertigen. Man könnte beispielsweise in die Versuchung geraten, mit Verweis auf die getrennte Entsorgung von Abfällen umweltschädigendes Verhalten in anderen Bereichen – wie zum Beispiel die regelmässige Benutzung des Privatautos oder häufige Flugreisen – zu rechtfertigen.

STUPSER

Eine weitere Möglichkeit der Verhaltensbeeinflussung sind sogenannte Stupser (sog. «Nudging»). Solche Stupser stellen vor allem Standardlösungen dar: Erheben die Betroffenen keinen Widerspruch, kommt die entsprechende Standardvariante zum Zug. Ein in der politischen Debatte aktuelles Beispiel ist die Organspende-regelung: Je nachdem, ob der Gesetzgeber die Zustimmungs- oder die Widerspruchslösung bei der postmortalen Organspende wählt, lenkt er die Wahl der Menschen in eine bestimmte Richtung, wobei bei der ersten Lösung tendenziell weniger Organe gespendet werden als bei der zweiten. Weitere Beispiele für Stupser sind Massnahmen wie etwa die Platzierung gesunder Nahrungsmittel an gut sichtbaren Stellen in Kantinen oder das Anbringen von Fliegenstickern in Pisssoirs zur Erhöhung der Hygiene.

Im Umweltbereich kann ein Elektrizitätswerk beispielsweise seine Kundinnen und Kunden vor die Wahl stellen, ob sie Strom aus erneuerbaren Energien oder Strom aus nichterneuerbaren Energien beziehen möchten, wobei der erneuerbare Strom teurer als der nichterneuerbare ist. Wer nicht antwortet, wird automatisch in die Kategorie mit dem erneuerbaren Strom eingeteilt. Da viele Konsumentinnen und Konsumenten aus Bequemlichkeit nicht antworten werden, lässt sich auf diese Weise der Anteil der erneuerbaren Energien im Verbrauch erhöhen. Auch die Grundeinstellung auf den Energiesparmodus bei elektronischen Geräten oder von Druckern auf schwarzweiss und doppelseitig lenken das Verhalten in eine bestimmte Richtung, da die meisten Nutzerinnen und Nutzer zu träge sind, die Einstellung zu ändern.

Stupser stellen ein mildes Mittel der Verhaltenssteuerung dar und können punktuell sehr wirksam sein. Jedoch gerade weil sie so mild sind und deshalb vielfach gar nicht bewusst wahrgenommen werden, können sie auch manipulativ eingesetzt werden. In diesem Fall fragt sich, ob nicht das Selbstbestimmungsrecht der Betroffenen unterminiert wird. ◇